المركز القانوني للمستهلك أمام خدمات الوكيل العقاري في التشريع الجزائري

أ.د/ خضراوي الهادي
بوحوية أمال (طالبة دكتوراه)
جامعة الأغواط
bouhouia.amel@gmail.com
elhadi_05@yahoo.fr

تاريخ الإرسال: 2018/02/05 تاريخ المراجعة: 2018/02/13 تاريخ القبول: 2018/04/29

ملخص:

يهدف هذا البحث إلى الكشف عن مهنة الوكيل العقاري وكذا عن علاقته بالمستهلك، اذ أصبح يأخذ دورا مهما في سوق العقار الجزائري خاصة بعد تنحي الدولة تدريجيا عن احتكار سوق الاسكان، ولعل هذا الانفتاح على السوق العقارية على ضوء المبدأ الدستوري المتضمن حرية الاستثمار والتجارة، زاد من أهمية تنظيم هذه مهنة خاصة في ظل التجاوزات التي يرتكبها ضدّ المستهلك وهذا ما حاول المشرع تكريسه من خلال خلق هذا التوازن بين المحترف والمستهلك ضمن المادة 43 من الدستور الجزائري، وقد أشارت الدراسة إلى الأشكال ممارسة هذه المهنة وكذا عن الآليات التي أقرها لحماية المستهلك العقاري .

الكلمات المفتاحية: المستهلك العقاري ;الوكيل العقاري ;خدمات الوكيل العقاري.

Abstract:

This research aims to reveal the estate agent profession as well as about his relationship with the consumer, as it became takes an important role in the Algerian real estate market, especially after the departure of the state gradually monopolize the housing market, and perhaps this openness to the real estate market in the light of the constitutional principle included freedom of investment and trade, increased the importance of organizing this profession especially in light of abuses committed against the consumer, and this is what tried legislator dedication by creating this balance between the professional and the consumer under Article 43 of the Algerian Constitution, the

study indicated that shapes the practice of the profession, as well as on the mechanisms approved by the consumer Protection.

Key Words: real estate agent, the real estate consumer.

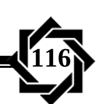
مقدمة:

يعتبر موضوع السكن من أكثر المواضيع التي تؤرق المستهلك، نظرا لأهميته في حياة الانسان ولهذا فإنّ مسألة البحث عن سكن لائق وبسعر ملائم وسط المضاربات التي تحصل في السوق العقارية في الجزائر أصبح صعبا مما يتسبب في تهديدات اجتماعية واقتصادية على المستهلك.

وعليه تعتبر مهنة الوكيل العقاري والخدمات التي يقدمها للمستهلك ظاهرة اقتصادية قديمة أين كانت تعرف باسم السمسار، كما تعد كظاهرة قانونية حديثة تطورت بمرور الزمن في الجزائر بالتحديد، حيث كانت تمارس كنشاط في ظل القانون التجاري(1)والقانون المتعلق بترقية الاستثمار 93-12(2)، إلا أن المشرع الجزائري استعمل مصطلح الوكيل العقاري لأول مرة في المرسوم التنفيذي 09-18، الذي يعد أول نص قانوني متعلق بتنظيم هذه المهنة وقد اعتبر مهنة الوكيل العقاري نشاطا تجاريا بحسب غرضه وهذا ما تضمنته نص المادة 2 من المرسوم السالف الذكر .

إن تنظيم المشرع الجزائري لهذه المهنة جاء متأخرا على الرغم من وجودها على ساحة السوق العقارية مقارنة ببعض التشريعات الأخرى، مثل ما هو موجود في التشريع الفرنسي الذي نظم هذه المهنة بموجب القانون المعروف باسم Hoguet (المعدل بالقانون ALUR في 24 مارس 2014 وفي 2015، 2016) (3)، والمراسيم المنظمة له 20 يوليو 1972 و21 أكتوبر 2005 والمتعلقة بتنظيم الأنشطة المرتبطة ببعض المعاملات على المباني.

وقد جاء تنظيم المشرع الجزائري لهذه مهنة نتيجة نمو هذا النشاط خاصة مع كثرة السماسرة غير الشرعيين، ثم إنّ ارتفاع نسبة قضايا النصب والاحتيال على المستهلك، زادت الحاجة إلى تنظيمها وقد أصبح معه يتم الاتفاق بين الوكيل العقاري وبين الزبون في شكل عقود خدمات التي يعمل من خلالها الوكيل كوسيط بين البائع والمشتري،



ISSN: 2352-975X– http://elbahith.univ-batna.dz – EISSN: 2588-2368

مما يساعد على مراقبة العقود التي يبرمها مع المستهلك التي بالضرورة قد تكون مجالا لفرض شروط تعسفية في هذا النوع من العقود .

وعليه يتضح لنا مما سبق، دور هذه المهنة وكذا تأثيرها على السوق العقارية واستقرارها والمشرع الجزائري قد أدرك ذلك ولو متأخرا، والشيء الذي يثير الاشكالية حول هذا الموضوع يتمثل في: هل وفق المشرع من خلال هذا التنظيم إلى اعادة الاستقرار للسوق العقارية وكذا ضمان حماية للمستهلك؟

ومن أجل الاحاطة بهذا البحث سنحاول التعرف على هذه المهنة من خلال الشكل الذي تظهر فيه الوكالة العقارية، وعن الأنشطة أو الخدمات التي يقدمها الوكيل العقاري للمستهلك وعن كيفية تقديم الوكيل العقاري لخدماته وكذلك عن علاقته بالمستهلك، لنعرج بدراستنا بعد ذلك الى آليات التي مكنها المشرع للمستهلك لحماية حقوقه.

أولا: تنظيم المشرع الجزائري لمهنة الوكيل العقاري كآلية لضبط السوق العقارية

يمكن أن تصنيف السوق العقارية على أساس المهن الفاعلة في مجال العقار إلى مهنيين ينشطون في مجال تشييد البناء مثل: المرقي العقاري، المهندس المقاول...، ومهن أخرى تنشط في مجال ادارة معاملات الأملاك العقارية مثل: الوكيل العقاري، القائم بإدارة الاملاك العقارية...الخ

1- الأشكال والشروط القانونية لممارسة مهنة وكيل عقاري

نصت المادة الثانية من قانون 09-18 المنظم لمهنة الوكيل العقاري على تعريف الوكيل العقاري ومنه نستنتج أن مهنة الوكيل العقاري قد تمارس في شكل فردي أو في شكل شركة، وقد نص المشرع على الشروط الواجب توافرها في كلتا الشكلين الذي قد تتخذه، وهذا ما سيتم دراسته على النحو التالي:

أ- شروط متعلقة بالشخص الطبيعي:

✓ **شرط السن:**

اشترطت المادة الثامنة على الأشخاص الذين يقدمون طلب الاعتماد لممارسة مهنة الوكيل العقاري إذ يجب أن يكونوا من الأشخاص البالغين سن خمسة وعشرين سنة على الأقل وهذا بخلاف ما تضمنه القانون المدني بموجب نص المادة 40 التي حددته

ISSN: 2352-975X– http://www.univelbaheth-batna.com – EISSN: 2588-2368

ببلوغ سن تسعة عشر سنة بشرط عدم اقترانه بعارض من عوارض الأهلية أو موانعها ، والآتي نصها كالتالي: "كل شخص بلغ سن الرشد متمتعا بقواه العقلية ، ولم يحجر عليه، يكون كامل الأهلية لمباشرة حقوقه المدنية .وسن الرشد تسعة عشرة (19) كاملة"[(4)] . أما القانون التجاري لم يتعرض إلى موضوع الأهلية القانونية للتجار ولذا يتم الاعتماد على القواعد العامة في تحديد الأهلية القانونية لمارسة الأعمال التجارية وهي تلك المنصوص عليها في القانون التجاري[(4)].

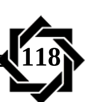
بما أن مهنة الوكيل العقاري تعتبر نشاطا تجاريا بمفهوم القانون فإن الأهلية التجارية هي عبارة عن قدرة الشخص في مباشرة التصرفات القانونية من حيث يكون مسؤولا عن الأعمال التي يقوم بها وهذا موافق تماما لنص المادة 19 من قانون الترقية العقارية التي تنص على أنه: "يسمح لكل شخص طبيعي أو معنوي مؤهل للقيام بأعمال التجارة بممارسة نشاط الترقية العقارية موضوع المادتين 3 و18 أعلاه طبقا للتشريع المعمول به وحسب الشروط المحددة في هذا القانون ."

وعليه لعلّ المشرع قصد من هذا الفرق في تحديد السن القانوني لمارسة هذه المهنة هو من أجل ضمان اكتساب خبرة وعلم بخبايا هذه المهنة ، ولذا كان يجدر بالمشرع تحديد مدة اكتساب الخبرة دون تحديد السن لتفادي تعارض النصوص القانونية ، وهذه الأخيرة تكتسي أهمية من حيث ضما11ن حماية أكثر لزبون الوكيل العقاري.

✓ **شرط التمتع بالأخلاق الحميدة:** ركز المشرع في نصوص عدة على شرط التحلي بالأخلاق الحميدة لما لها من أهمية في خلق نوع من الثقة والائتمان بين الوكيل العقاري والمستهلك، ولذا يمنع من ممارسة المهنة كل شخص مشطوب تأديبيا بصفة نهائية بسبب الاخلال بنزاهة المهن المشكلة في نقابات، في السابق كانت تسلم شهادة من طرف البلدية تثبت حسن الخلق.[(5)]

✓ **شرط اثبات ضمانات مالية:**

على الوكيل العقاري اثبات ضمانات مالية كافية ناتجة عن الكفالة دائمة وغير متقطعة تخصص لضمان التزاماته تجاه الزبائن، وبناء على القرار الوزاري المشترك المؤرخ في 12جويلية 2009 الذي يحدد مبلغ وشكل الكفالة لمارسة مهنة الوكيل العقاري والتي تحدد كالآتي:



ISSN: 2352-975X– http://elbahith.univ-batna.dz – EISSN: 2588-2368

- مئة وخمسون ألف دينار (150.000.00دج) للوكالة العقارية.
- مئة وخمسون ألف دينار(150.000.00دج) للقائم بإدارة الأملاك .
- مئة ألف دينار (100.000.00دج)للسمسار العقار.

ويتم ايداع الكفالة لدى بنك أو مؤسسة من أجل ضمان التزامات الوكيل العقاري اتجاه المستهلك، ولا يمكن تغيير الوكالة أو ردها إلا في اطار القانون والتنظيمات السارية المفعول(6).

✓ **شرط الخبرة والكفاءة المهنية:**

لممارسة مهنة الوكيل العقاري اثبات التأهيل والخبرة المهنية ذات الصلة بالنشاط، ويقصد بها:

▪**بالنسبة للوكيل العقاري والقائم بإدارة الأملاك لعقارية:** اشترط المشرع لممارسة مهنة الوكيل العقاري أن يكون متحصلا على شهادة التعليم العالي في الميدان القانوني أو الاقتصادي أو التجاري أو المحاسبي أو العقاري أو التقني، واشترط كذلك الخبرة في هذا المجال لمدة ثلاث سنوات متتالية في منصب أو وظيفة أو نشاط له صلة مباشرة بميدان العقار بشرط أن لا تكون هذه الأخيرة قد انقطعت منذ ثلاث سنوات على الأقل من تاريخ ايداع الطلب(7).

▪**بالنسبة للوسيط العقاري:** أن يكون حائزا على شهادة تقني سامي في الميدان التجاري أو المحاسبي أو العقاري أو التقني تسمح له بممارسة نشاط الوكيل العقاري بالإضافة إلى خبرة مهنية لمدة ثلاث سنوات متتالية في منصب أو وظيفة أو نشاط له صلة مباشرة بالميدان العقاري بشرط أن لا تكون هذه الأخيرة قد انقطعت منذ ثلاث سنوات على الأقل في يوم ايداع الطلب(8).

✓ **شرط التأمين:** كما اشترط المشرع تقديم اثبات تأمينا ضدّ التبعات المالية للمسؤولية المدنية والمهنية وهذا تطبيقا لنص المادة 56 من قانون التأمين رقم 95-07 المؤرخ في 25 جانفي 1995 التي نصت على: "يضمن المؤمن التبعات المالية المترتبة على مسؤولية المؤمن له المدنية بسبب الأضرار اللاحقة بالغير"(9).

✓ **شرط الحصول على اعتماد المهنة والقيد في سجل تجاري:** نصت المادة السادسة على وجوب الحصول المسبق على اعتماد لدى وزارة السكن الذي يسلمه وزير السكن

ISSN: 2352-975X– http://www.univelbaheth-batna.com– EISSN: 2588-2368

بعد توافر الشروط والوثائق المطلوبة[10]، التي حددها القانون والقيد في السجل التجاري.

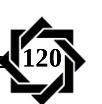
ب- بالنسبة للشخص المعنوي:

اضافة إلى الشروط المحددة أعلاه والتي يجب توافرها في الأشخاص الذين يديرون الشركة، أوجب المشرع على الشخص المعنوي أن لا يكون موضوع اجراء تصفية قضائية، وكذلك أن يكون له موطن معلوم أي محل ذو استعمال تجاري، ولا يكفي توافر أركان عقد الشركة والحصول على سجل تجاري لممارسة مهنة الوكيل العقاري، بل يجب كذلك الحصول على اعتماد عن طريق تقديم طلب مرفق بالوثائق المحددة في نص المادة (10) وكذا الشروط القانونية المحددة في المواد (6، 7، 8، 9) تحت طائلة رفض الاعتماد[11].

جـ- التمييز بين مهنة الوكيل العقاري ومهنة المرقي العقاري: يمكن أن نميز بين هاتين المهنتين من حيث النشاط الذي يقوم به كل منهما:

▪يقوم المرقي العقاري بخلاف على الوكيل العقاري بانجاز مباني أو مشاريع بناء عقارات والترويج لها، أما الوكيل العقاري يقوم بعمله كوسيط بين البائع والمشتري [12] أو المؤجر والمستأجر وليس له أي علاقة بانجاز المباني وبيعها، أي أن نطاق عمل الوكيل العقاري أضيف من نطاق عمل المرقي العقاري الذي يقوم بعملية الاشهار والترويج لمشروعه والبحث عن زبائنه بنفسه، دون الحاجة إلى خدمات الوكيل العقاري.

▪كما يمكن التمييز بينهما من حيث النظام القانوني الذي يخضع له كل منهما فقد نظم المشرع الجزائري مهنة الوكيل العقاري ضمن أحكام المرسوم التنفيذي 09-18، أما المرقي العقاري فيخضع لأحكام القانون رقم 11-04، كما أن القواعد المتعلقة بشروط الحصول على اعتماد ممارسة مهنة تختلف، فقد اشترط المشرع في المادة 20 من القانون 11-04 على المرقي العقاري أن يكون حائزا على شهادة عليا في مجال الهندسة المعمارية أو البناء أو القانون أو الاقتصاد أو المالية أو التجارة أو أي مجال تقني أخر، وذلك يأتي بخلاف الوكيل العقاري الذي لا يشترط أن يكون حاصلا على



ISSN: 2352-975X– http://elbahith.univ-batna.dz – EISSN: 2588-2368

شهادة في الهندسة المعمارية أو أي مجال يتعلق بالبناء والمقاولة كما درسنا في العنصر أعلاه المتعلق بشروط الحصول على الوكيل العقاري على الاعتماد .

2- الخدمات التي يقدمها الوكيل العقاري للمستهلك

يعمل الوكيل العقاري كوسيط بين صاحب العقار، الذي يعرض عقاره للبيع أو الايجار والشخص الذي يهدف للحصول على العقار، إما بالشراء أو الاستئجار وهو المستهلك، ويدخل أيضا ضمن أنشطته ادارة وتسيير الأملاك العقارية .

وعليه حدد المشرع ثلاثة أنواع من الوكالات العقارية وحدد لكل واحدة منها الأنشطة التي تمارسها والخدمات التي تقدمها وهي:

أ- الوكالة العقارية: وهي تقوم بـ:

✓ كل الاجراءات لدى الزبائن من أجل بيع الأملاك العقارية الموكلة اليها أو تأجيرها أو مبادلتها.

✓ ترقية الأملاك العقارية الموكلة اليها لحساب الزبائن:

✓ القيام بالعمليات المسبقة الضرورية لإبرام العقود باسم ولحساب الزبائن: مثل التنقل إلى العقار المراد شراءه أو استئجاره، تحضير الوثائق الضرورية للمعاملة العقارية ...الخ

ب- الوسيط العقاري: التقريب بين شخصين من أجل اتمام عملية شراء أملاك عقارية أو بيعها أو تأجيرها أو مبادلتها .

ج- **القائم بإدارة الأملاك العقارية:** يعد قائما بإدارة الأملاك العقارية كل شخص يقوم بالعمليات التالية:

- ايجار المحلات ذات الاستعمال السكني أو المهني أو التجاري أو الحرفي
- تحصيل الايجارات والأعباء المتعلقة بها
- صيانة المحلات وأجزائها المشتركة وكذا ملحقاتها
- الأمر بالقيام بكل أشغال التصليح والصيانة بما في ذلك الأشغال الضرورية لسلامة المحلات المؤجرة (13).

ISSN: 2352-975X– http://www.univelbaheth-batna.com– EISSN: 2588-2368

وهذا ما يقودنا إلى التساؤل عن طبيعة الأملاك العقارية التي تدخل ضمن أنشطته وما هو معلوم أن الملكية العقارية صنفها قانون التوجيه العقاري إلى صنفين أملاك عقارية وطنية وأخرى وقفية وأخرى خاصة أي مملوكة للخواص .

أما الصنف الأول والثاني فلها طابعها ونظامها الخاص حيث أن الأملاك العمومية غير قابلة للتصرف ولا للحجز وتملكها عن طريق التقادم أما الأملاك الوطنية الخاصة فقد أحدث المشرع الوكالة المحلية للتسيير والتنظيم العقاريين الحضاريين بموجب القانون 86- 04، وقد تم انشاؤها من أجل الحد من احتكار الدولة للسوق العقارية الحضرية وتم اعادة النظر في هذا القانون بعد صدور قانون التوجيه العقار 90-25 فصدر المرسوم 90-405 المتعلق بإنشاء الوكالات المحلية للتسيير والتنظيم العقار الحضري والذي حدد من خلاله قواعد احداث وكالات محلية لتسيير العقار الحضري المعدل والمتمم بموجب المرسوم التنفيذي 03-408 المؤرخ في 2003/11/09، الملاحظ على هذه الوكالة أنها تختص في مجال العقار الحضري.

أما الهيئة المختصة في تسيير العقار الصناعي، فهي الوكالة الوطنية للوساطة والضبط العقار أنشئت سنة 2007 في شكل مؤسسة عمومية ذات طابع صناعي وتجاري، تتولى هذه الأخير نوعين من المهام هي:

1- مهام الخدمة العمومية تتمثل في:

- مهمة ضبط السوق العقار من خلال استحداث الوكالة لمرصد، وتتمثل في:
- بنك المعطيات يحصي العرض العقاري الوطني
- مرصد سوق العقار الاقتصادي الوطني

2- مهام تجارية:

•**الوساطة العقارية:** الوصل بين مالكي العقارات والمستثمرين الباحثين عن وعاء عقاري

•**الترقية العقارية:** تهيئة الاراضي المخصصة للنشاط الصناعي وانجاز بنايات للاستعمال الصناعي والخدمات (14).



ISSN: 2352-975X– http://elbahith.univ-batna.dz – EISSN: 2588-2368

وبذلك تخرج الأملاك العقارية الوطنية من نطاق الأملاك العقارية التي تدخل ضمن أنشطة الوكيل العقار في القانون 09-18، وعليه بناء على هذا القانون ماهي أنواع العقارات التي تدخل ضمن أنشطة الوكيل العقاري؟

حددت المادة الثانية أنواع العقارات التي تدخل في مجال أنشطة الوكيل العقاري، والوسيط العقاري، والقائم بإدارة الأملاك العقارية وهي: العقار ذي الاستعمال السكني، والمهني، والتجاري، والحرفي [15].

3- كيفية عمل الوكيل العقاري

للوكيل العقاري طرقه ووسائله للحصول على عرض أكثر في وكالته من جهة، ومن جهة أخرى الحصول على زبائن أو معنى آخر جلب أكبر عدد من المستهلكين إلى وكالته، وبتأكيد الاعتماد على وسائل الترويج للعقارات، وعليه سيتم دراسة ذلك في العناصر التالية:

أ- أساليب الوكيل العقاري لتلبية طلبات السوق العقارية:

يقوم الوكيل العقاري بجمع أكبر عدد ممكن من العروض من أجل تلبية حاجيات المستهلكين المقبلين عليه، ويكون ذلك عن طريق توافد طالبي بيع أو تأجير عقاراتهم أو الاعتماد على الاعلانات المنشورة في الجرائد أو من خلال علاقاته، كما يجب على الوكيل العقاري أن يكون على يقين من المعلومات حول العقار الذي يعرضه وعلى اطلاع واسع لسوق العقار من أجل تلبية حاجيات المستهلكين بناء على رغباتهم.

يجمع الوكيل العقاري معلوماته من خلال صاحب العقار الذي يريد بيعه أو ايجاره، فيتأكد من مكان وجوده وحالته ليسعى بعد ذلك للتوقيع على وثيقة تمكنه من أخذ وكالة ليتمكن من ايجاد مقتني أو مستأجر، ليقوم بعد ذلك بزيارة استطلاعية للعقار لمعرفة ايجابيات وسلبيات العقار، وبذلك يكون الوكيل العقاري جمع المعلومات عن العقار وعن ارادة صاحبه، وكذلك التأكد من الوضعية القانونية للعقار من خلال الوثائق القانونية له، ومن ثم التأكد من السعر [16] الذي يطلبه صاحب العقار، والتأكد من أن هذا الأخير يتوافق وسعر السوق وكذلك من أجل التمكن من اقناع المستهلكين، وهذه المرحلة هي الأهم لأن الوكيل العقاري غالبا ما يقوم بالبحث عن

ISSN: 2352-975X– http://www.univelbaheth-batna.com – EISSN: 2588-2368

مستهلكين ودعوتهم ومحاولة اقناعهم بأن العقار الذي يعرضه يتوافق مع رغبتهم ويكون ذلك بالاعتماد على مجموعة من الوسائل الترويجية .

بعد أن يقوم الوكيل العقاري بجمع المعلومات ومعاينتها ودراستها والوصول إلى المستهلك الذي يريد الحصول على العقار، تبدأ بعد ذلك مرحلة الحوار والمناقشة من أجل التأكد من أن رغبات المستهلك تتوافق مع ما هو معروض للبيع أو الايجار من حيث نوع وثمن العقار، ومن أجل ذلك يقوم بزيارة مع المستهلك للتعرف أكثر على العقار المراد الحصول عليه وبعد اقتناع المستهلك بضرورة الحصول على العقار المعروض يسعى الوكيل العقار إلى ترتيب لقاء لطرفي المعاملة من أجل التوافق على السعر

كما يقوم للوكيل العقاري بتقديم خدمات أخرى تتمثل في التكفل بجميع الوثائق القانونية والإجراءات لإتمام المعاملة العقارية [17] مثلا ترتيب موعد أمام الموثق، وإلى غير ذلك من اجراءات التسجيل والشهر .

وعليه هذه الخدمات وأخرى تكون مقابل ثمن، اذا فما قيمة العمولة التي يأخذها الوكيل العقاري لقاء خدماته ؟ وهل هي محددة بموجب القانون أم أن مجال تقديرها مفتوح لسوق الخدمات؟

بالرجوع إلى المرسوم التنفيذي 09-18 نجد أن المشرع نظم بعضها وترك البعض الآخر لرضا طرفي العلاقة وهذا ما يجعلنا نتساءل لماذا ؟ وما هي الخدمات التي ضبط المشرع قيمتها ؟

استنادا الى نص المادة 34 من المرسوم السالف الذكر بموجبها تم اعطاء للوكيل العقاري الحق في تقاضي أجر بالنسبة للوكيل والوسيط العقاري، وذلك اعتمادا على معيار قيمة العقار المعروض وليس على أساس نوع الخدمة المقدمة .

أما بالنسبة للقائم بإدارة الأملاك العقارية فان المشرع ترك أمر تقدير ثمن الخدمة الى تراضي الطرفين ويتم تحديد ذلك بموجب اتفاقية تذكر فيها الخدمات التي قدمها القائم بإدارة الأملاك [18].

ب- أساليب الوكيل العقاري في عرض السلع والخدمات وتأثيرها على المستهلك:

تلجأ الوكالات العقارية إلى أساليب الترويج والإشهار من أجل اغراء المستهلكين وجلبهم وذلك في اطار المنافسة الحرة والشريفة، وقد عرف المشرع الاشهار في نص



ISSN: 2352-975X– http://elbahith.univ-batna.dz – EISSN: 2588-2368

المادة 3/3 من القانون رقم 04-02 المتعلق بالممارسات التجارية على أنه: "كل اعلان يهدف بصفة مباشرة أو غير مباشرة إلى ترويج بيع السلع والخدمات مهما كان المكان أو وسائل الاتصال المستعملة" [19]. وما هو معلوم أنه في الآونة الأخيرة تعددت الوسائل الترويجية التي يعتمد عليه المحترفون فتنوعت بين وسائل تقليدية (جرائد النشر على لوحة الاعلانات ...الخ)، وأخرى عصرية (الاشهار الالكتروني التلفزيون...الخ) وهذا كله بهدف خلق اشهار واسع للسلع والخدمات المعروضة وبيعها بصفة سريعة، وهذا يكون بطريقة تجعل المستهلك يقتنع بالمنتج أو السلعة أو الخدمة ودفعه الى اتخاذ قرار الشراء أو الاستئجار أو الاستفادة من الخدمات .

وعليه من خلال مما سبق طرحه يتضح أن للإشهار جانبين جانب اعلامي وجانب ترويجي، أما الترويج فان القصد منه التأثير على سلوك المستهلك تجاه سلعة أو خدمة، قصد زيادة الطلب على ما هو معروض وزيادة رغبتهم في الحصول على السلعة، إما بالشراء أو الاستئجار، والترويج لا يمكن أن يحقق نجاحا إذا لم يرفق بالإعلام ذلك لأن هذا الأخير يضمن حصول المستهلك على كل المعلومات الضرورية للمستهلك التي هو بحاجة اليها سواء كانت سلبية أو ايجابية تخص السلعة التي يريد الحصول عليها وذلك من أجل مساعدته في اتخاذ قراره في الحصول على ما أعلن عنه [20].

في حقيقة الأمر المشرع لم ينظم كيفية إشهار الوكالات العقارية للسلع والخدمات في قانون 09-18 المتعلق بتنظيم مهنة الوكيل العقاري، ولا حتى في تعديلات التي أجريت عليه سنتي 2011 و2013 على الرغم من أهمية ذلك في حماية المستهلك، بحيث اكتفي في نص المادة 5/28 من نفس المرسوم على: "الصاق جدول الأتعاب والتعريفات بصفة مرئية وواضحة للزبائن [21]. وهذا ما سيترك مجال أمام الوكلاء والسماسرة غير النزهاء في النصب والاحتيال من جراء الاشهار الكاذب التي تمارس على المستهلك مقابل عجز هذا الأخير وهذا ما حدث بالفعل في عدة قضايا مطروحة لدى المحاكم .

وعليه من خلال ما سبق هناك ثلاثة مصطلحات غامضة تتمثل في الترويج العقاري، والإعلام، والترويج العقاري ومصطلح آخر لم نذكره من قبل وهو التسويق العقاري، وهذا الأخير يعرف على أنه: "انتاج ما يمكن بيعه من عقارات، وليس بيع ما يمكن

ISSN: 2352-975X– http://www.univelbaheth-batna.com – EISSN: 2588-2368

انتاجه من عقارات وتعمل الشركات التي تبيع ما يمكن انتاجه نحوى المنتج العقاري، إذ أن المنتج العقاري يأخذ موقع الصدارة بالنسبة لها، ثم تفكر في الزبائن بعد ذلك" (22).

وبذلك فإن الوكيل العقاري يعرض ما يمكن أن يبيعه ووفقا لما يحتاج اليه المستهلك من أجل انجاح عمله، وفي ذلك يختلف التسويق العقاري عن الترويج الذي يهدف إلى اشهار واسع للسلع والخدمات من أجل الحصول على أكبر عدد من الطلبات بحيث يحاول من خلالها ترغيب المستهلك في الاقتناء، أما الاعلام فهو من أحد الالتزامات التي استحدثها المشرع في قانون 89-02 المتعلق بالمستهلك وأكد عليه في قوانين لاحق منها قانون الترقية العقارية الجديد .

إنّ الهدف من تلك الأساليب التي يعتمد عليها كل محترف ليس الوكالات العقارية فحسب هو التأثير على سلوك المستهلك من خلال المنافسة بين تلك الوكالات في استخدام شتى الوسائل لإغراء المستهلك وإقناعه بأن طلبه موجود، وهذا ما يجعله في كثير من الأحيان موضع احتيال ونصب والوقوع في حيل الاشهار الكاذب خاصة ذلك الاشهار الذي يكون عبر شبكة الانترنت لأن الاشهار أو التسويق فيها يكون افتراضيا، أي أن الاعلان قد يكون مطابق للحقيقة وقد يكون العكس، هذا من جهة، ومن جهة أخرى افتقار المستهلك إلى المعرفة المعلوماتية بشبكة الإنترنت، قد يؤدي به إلى الوقوع في متاهة محتالين الذين قد يكون وجودهم وهميا(23) (القرصنة الالكترونية)هدفهم استغلال حاجة المستهلك الملحة للسكن، وهذا كله وسط عدم وجود اطار قانوني واضح ينظم هذا المجال ويحمي المستهلكين .

ثانيا: الآليات القانونية لحماية المستهلك في تعاملاته مع الوكيل العقاري

من أجل ضمان التوازن العقدي وكذا ضمان حماية للطرف الضعيف في العلاقة التعاقدية كرس المشرع الجزائري مجموعة من القواعد من أجل حماية المستهلك من الخدمات التي يتلقاها من طرف الوكيل العقاري عند قيامه بأهم صفقة في حياته ألا وهي شراء أو استئجار عقار .



ISSN: 2352-975X– http://elbahith.univ-batna.dz – EISSN: 2588-2368

1- دور المسؤولية المدنية للوكيل العقاري في حماية المستهلك العقاري

يجب على وكيل عقاري أن يلتزم بمسؤوليته المدنية في المجال العقاري لفائدة المستهلكين اذ يلتزم أمام الأشخاص المتعاقد معهم في حال ما لحقهم ضرر أن يعوض الأضرار التي لحقتهم من جراء تصرفه الضار .

و عليه فإن للمسؤولية المدنية صورتان، مسؤولية تقصيرية ومسؤولية عقدية كقاعدة عامة إلا أنه في اطار حماية المستهلك هناك اختلاف حيث أنه هناك من يؤسس قيام مسؤولية الوكيل العقاري باعتباره محترف في نشاطه على أساس العقد الذي يربط المحترف بالمستهلك، وجانب آخر يؤسس قيام المسؤولية المدنية على أساس تقصيري مستندا في وجهة نظره إلى المادة 124 من القانون المدني الجزائري [24].

إن المسؤولية المدنية عن الأضرار التي تلحق المستهلك العقاري قد تكون ناتجة عن عقد أي مسؤولية عقدية، وقد تمتد تلك المسؤولية لتشمل أشخاص لم يتعاقد معهم المحترف نتيجة تقصيره فشمل الضرر أشخاص خارج نطاق العقد فتقوم المسؤولية في هذه الحالة على أساس المسؤولية التقصيرية.

1-1 المسؤولية العقدية للوكيل العقاري:

تعتبر المسؤولية العقدية في العلاقة بين المحترف والمستهلك العقاري هي الأصل لأن أهم ما يميز العقار أن جعل المشرع كل التصرفات التي يكون محلها نقل أموال عقارية تخضع لعقد رسمي، وقد مدد شرط الشكلية فشملت حتى التصرفات غير ناقلة للملكية والتي تتمثل في عقد الايجار، وهذا بطبيعة الحال يفسر توجه المشرع الجزائري إلى ضمان حماية أكثر للمستهلك العقاري نظرا لوجود محترف سعى المشرع من خلال ذلك إلى ضمان التوازن العقدي في العلاقة التعاقدية بينهما، وعليه ما هو المقصود بالمسؤولية العقدية ؟

أ-1- تعريف المسؤولية العقدية

المسؤولية العقدية هي جزاء عن العقد ويفترض لقيامها وجود عقد صحيح وجب التنفيذ، وكذلك حدوث خطأ عقدي يتسبب فيه المدين ويكون نشأ عن العقد، مما يترتب على ذلك ضرر فيصيب الدائن أو خلفه، ووجود علاقة سببية بين الخطأ العقدي والضرر [25] .

ISSN: 2352-975X– http://www.univelbaheth-batna.com – EISSN: 2588-2368

أ-2- أركان المسؤولية العقدية:

المسؤولية العقدية مثلها مثل المسؤولية التقصيرية تستوجب ثلاثة أركان لقيامها وهي:

الخطأ العقدي (1)، والضرر الناتج عن الاخلال بالالتزام التعاقدي (2)، والعلاقة السببية ما بين الخطأ والضرر(3) .

أ-2-1-الخطأ العقدي: يقصد به عدم تنفيذ المدين لالتزامه الناشئ عن العقد، ذلك لان المدين التزم بالعقد ولذا وجب عليه تنفيذ التزامه ولا يكون قد أخل بالتزامه العقدي وبذلك يكون قد ارتكب خطأ عقديا سواء كان اهماله عن قصد أم لا [26]، وعليه فان هناك نوعان من الالتزام سنتطرق إليها في العنصر الأول، لنتطرق بعد ذلك إلى عنصر آخر ويتمثل في عبء اثبات الخطأ العقدي:

1-1 - الالتزام بتحقيق نتيجة والالتزام ببذل عناية:

يكمن الفرق بين نوعا الالتزام في أن هناك نوع من الالتزامات لا يكون إلا بتحقيق غاية معينة في محل الالتزام فمثلا المرقي العقاري ملزم بتسليم البناية محل العقد البيع على التصاميم بعد انقضاء الأجل المحدد لتسليم البناية وتسديد المستهلك الدفعة الأخيرة وهذا الالتزام القصد منه تحقيق غاية معينة وهي نقل الحق أو القيام بعمل[27].

إذا فتنفيذها لا يكون إلا بتحقيق نتيجة وإذا لم تتحقق النتيجة بقي الالتزام غير منفذ، وهناك التزام من نوع آخر يتمثل في الالتزام ببذل عناية ويقصد به التزام جهة للوصول إلى غرض فالمدين يكون قد نفذ التزامه حتى وإن لم تتحقق النتيجة المرجوة بشرط أن يكون بذل العناية المطلوبة منه ويمكن أن نتصور مثل هذه الصورة من الالتزام في مهنة الوكالة العقارية إذ أن الوكيل العقاري يجب عليه أن يبذل ما لديه في البحث عن العقار بالمواصفات التي طلبها المستهلك منه وكذلك هو ملزم ببذل جهد في اتقان الخدمات التي يقدمها وبذلك هو غير مجبر بإيجاد العقار بالواصفات التي طلبها الزبون بدقة متناهية إذ قد تكون قريبة من المواصفات المطلوبة .

فقد يكون المستهلك طلب استئجار شقة بثمن معين وعلى الوكيل العقار أن يبذل الجهد لإيجاد العقار بالمواصفات التي طلبها وبذلك هو غير ملزم بتحقيق نتيجة وهي ايجاد شقة بنفس المواصفات التي يكون قد طلبها المستهلك ويمكن أن نتصور ذلك



ISSN: 2352-975X– http://elbahith.univ-batna.dz – EISSN: 2588-2368

أيضا في عمل القائم بإدارة الأملاك العقارية إذ يكون قد نفذ التزامه في حالة ما اذا أخذا تدابير الحيطة في تنفيذ التزامه من عناية كل ما يبذله الشخص العادي هذا اذا لم ينص القانون أو الاتفاق على غير ذلك.

و عليه الالتزام بتحقيق نتيجة يكون الخطأ العقدي فيه هو عدم تحقيق نتيجة، أما الالتزام ببذل عناية يكون الخطأ العقدي فيه هو عدم بذل عناية وجهد الرجل العادي (28).

2-1 - اثبات الخطأ العقدي:

ان اثبات الخطأ العقدي يقع عبء فيه على الدائن اذ يثبت أن المدين لم ينفذ التزامه فاذا أثبت ذلك كان هذا اثباتا للخطأ العقدي (29)، وقد حدد المشرع الجزائري الطريقة التي يثبت بها المستهلك العلاقة بالوكيل العقاري حيث أوجب المشرع الجزائري من خلال نص المادة 35 من المرسوم 09-18 على أنه: "يجب أن تكون الوكالة التي تربط بين الوكيل العقاري وزبائنه مكتوبة وتحدد بوضوح حقوق وواجبات الطرفين."، وهذا الأخير يعد من أهم الالتزامات التي رتبها المشرع على المرقي الوكيل العقاري، بحيث يسهل معه مراقبة الشروط التعسفية التي قد يفرضها الوكيل العقاري باعتباره محترف على المستهلك.

أ-2-2- الضرر: إنّ تحقق الضرر من المسائل المهمة في قيام المسؤولية العقدية، ويقع على الدائن مهمة إثبات الضرر فلا يمكن افتراض وجود الضرر بمجرد أن المدين لم يقم بالتزامه العقدي ويشترط في الضرر أ ن يكون واقعا فعلا أي حال يستوجب التعويض.

أ-2-3- العلاقة السببية: قد يتوفر ركن الخطأ، ويكون هناك ضرر، ولكن لا يمكن أن نثبت العلاقة السببية بينهما وبذلك لا تقوم المسؤولية العقدية ولذا وجب اثبات وجود ربط بين الخطأ والضرر أي أن الضرر سببه الخطأ أي وجود علاقة سببية بينهما (30) فمثلا لو وقع تأخر في تسليم المنزل بسبب قوة قاهرة تسليم المنزل في وقتها المحدد، وعليه الضرر لم يكن سببه خطأ المدين بل كان بسبب خارج عن يده وبذلك تنتفي المسؤولية لانعدام العلاقة السببية بينهما.

ISSN: 2352-975X– http://www.univelbaheth-batna.com – EISSN: 2588-2368

2-1- المسؤولية التقصيرية:

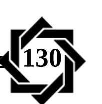
تقوم المسؤولية المدنية على أساس تقصيري استندا إلى المادة 124 من القانون المدني الجزائري وتقابلها المادة 1382 من القانون المدني الفرنسي، وبالتالي يكون الوكيل عقاري مسؤولا اذا ارتكب خطأ يضر الطرف الآخر، فلا يعفى من الأخطاء الضارة بالمشتري، كأن يقوم الوكيل العقاري ببيع شقة مع المر آب الذي لا يملكه البائع أو المنزل الذي هو موضوع إجراء نزع الملكية [31].

1- المسؤولية الادارية للوكيل العقاري:

بعد أن تتثبت الادارة المعنية عن طريق الرقابة التي تقوم بها المصالح المعنية التابعة لها من وجود تجاوزات من طرف التجار المعتمدين لديها، أو حتى غير المعتمدين على مصالح المستهلكين، في هذه الحالة تقوم بمجموعة من العقوبات القانونية والتي تعتبر ذات طبيعة ادارية أقرها المشرع تجسيدا لمبدأ حماية المستهلك في المجال العقاري، وعليه هذه الجزاءات الادارية تتدرج بحسب نوع المخالفة التي ارتكبها الوكيل العقاري فتبدأ بتوجيه انذارات، إلى سحب رخصة ممارسة النشاط.

1-2- الانذار: يعتبر الانذار من أبسط الجزاءات الادارية وأقلها درجة في سلم الجزاءات الادارية ولذلك لا يمكن وصفه بإجراء عقابي بمعنى الكلمة بل هو شبه جزائي، وعليه يمكن وصفه على أنه اجراء الزامي هدفه تنبيه المحترف من اعادة النظر في تصرفاته، وبذلك يعتبر هذا الاجراء بمثابة مقدمة من مقدمات الجزاء الاداري، وعليه فان الانذار يكون في شكل كتابي يتضمن المخالفة التي ارتكبها التاجر والتي يتم اثباتها عن طريق تحقيق تقوم به المصلحة المختصة بذلك وكذا بيان الجزاء الذي سيترتب عليه في حال عدم الاستجابة لمضمون الانذار الموجه له، وفي حالة عدم الاستجابة تنتقل الادارة إلى أسلوب أكثر ردعا مثل سحب الترخيص لممارسة النشاط، أو توقيع غرامات مالية .

2-2- سحب رخصة ممارسة النشاط: يقصد بسحب القرار الاداري تجريده من قوته القانونية الالزامية، بأثر رجعي أي تجريد القرار الاداري وما يترتب عليه من آثار بالنسبة للماضي والمستقبل فيصبح القرار كأن لم يكن، ويعتبر السحب من أكثر الجزاءات الادارية خطورة [32] وبناء على قاعدة توازي الأشكال فإن الإدارة تقوم



ISSN: 2352-975X– http://elbahith.univ-batna.dz – EISSN: 2588-2368

بتجريد الوكيل العقاري من الاعتماد الذي منحته لممارسة المهنة، نظرا لعدم احترامه للالتزامات القانونية التي حددها له القانون وهذا ما يمنح السلطة المختصة من معاقبة المخل بالتزاماته عن طريق سحب رخصة منح الاعتماد .

•حالات سحب الاعتماد:

صحيح أن المشرع منح للإدارة الحق في منح اعتماد للوكلاء العقاريين لمزاولة أنشطتهم التجارية بناء على شروط وضوابط، وفي المقابل منحها الحق لسحب الترخيص لممارسة النشاط وهذا من أجل حماية المتعامل معهم نظرا لضعف مركزه بمقارنة مع هؤلاء التجار لاحترافهم ومعرفتهم الواسعة بذات المجال، ولذا يعتبر السحب من أحد أساليب الضبط الاداري، وعليه يتدرج نوع السحب من سحب مؤقت إلى السحب النهائي إلى السحب التلقائي، وقد حدد المشرع مجموعة من الحالات لسحب الاعتماد تتمثل في:

أ- السحب المؤقت للاعتماد: حدد المشرع مدته بستة أشهر للوكيل العقاري وهذا السحب يكون بشكل مؤقت هدفه تنبيه المخالف للالتزامات المترتبة على عاتقه، ويفرض هذا الاجراء في:

- حالة تقصير المحترف في التنفيذ الجزئي وغير المبرر لالتزاماته تجاه المقتنيين.
- في حالة عدم احترام قواعد وأخلاقيات المهنة

ب- حالات السحب النهائي للاعتماد: وهو اجراء أخطر من سابقه اذ يهدف الى اقاف النشاط نهائيا، وتكون في الحالات في الحالات المحددة أدناه:

- في حالة عدم استيفاء الشروط المطلوبة للحصول على الاعتماد
- في حالة تجاهل الالتزامات المقررة على عاتقه بصفة خطيرة ومتكررة
- في حالة ماذا أنهى نشاطه دون اخطار مسبق للسلطة التي سلمته الاعتماد
- في حالة التقصير في التزامات المتفق عليها مع المستهلكين (33)

ت- حالات السحب التلقائي للاعتماد: والتي تكون في الحالات التالية:

- في حالة الوفاة
- في حالة العجز الجسماني أو عقلي يمنع من المحترف من القيام بالالتزامات المقررة
- اذا كان موضوع حكم بسبب غش ضريبي



ISSN: 2352-975X– http://www.univelbaheth-batna.com – EISSN: 2588-2368

•اذا كان موضوع تصفية قضائية [34]

2- المسؤولية الجزائية للوكيل العقاري:

بهدف حماية النظام العام وكذا حفاظا على مصالح المستهلك أقر المشرع الجزائري كما المشرع الفرنسي مسؤولية جزائية للوكيل العقاري والذي تضمنته المادة 16 و18 من قانون Hoguet والمادة 314-1 من قانون العقوبات الفرنسي [35].

و عليه نتيجة للدور المهم الذي يقوم به الوكيل العقاري في السوق العقارية وكذلك نظرا لأهمية المعاملات التي يقوم بها، إلا أنه لم يتضمن المشرع الجزائري التنظيم المتعلق بمهنة الوكيل العقاري عقوبات جزائية له، واكتفى بذكر العقوبات الادارية، كما نص في المادة 39 من المرسوم 09-18 على جريمة التصريح الكاذب مع الاحالة إلى قانون العقوبات.

اذن في ظل غياب نصوص خاصة في قانون المتعلق بتنظيم مهنة الوكيل العقاري يتم اللجوء إلى القواعد العامة، وعليه هناك مجموعة من الجرائم التي أقرها المشرع الجزائري في قانون العقوبات التي تتطابق مع الممارسات التي قد يرتكبها الوكيل العقاري أثناء ممارسة نشاطه نذكر منها: جريمة خيانة الأمانة المادة 376، الاشهار الكاذب، تزوير البطاقة المهنية المادة 216 من قانون العقوبات .

خاتمة:

في الأخير لا أحد ينكر أهمية نشاط الوكيل العقاري في حركة السوق العقارية خاصة فيما يخص المضاربة على ثمن العقار، وهذا ما شهدته الجزائر في السنوات الأخير إذ يرجع المختصين سبب ارتفاع سعر العقار إلى السماسرة الذين يقومون بالمضاربة على العقار السكني خاصة دون أن يكون لذلك معايير مضبوطة.

وعليه فإن تنظيم هذه المهنة، بناء على أساس فعاليته في السوق من جهة ومن جهة أخرى حفاظا على مصالح المستهلك خاصة من أجل حصوله على سكن يليق به، وبما يتوافق مع قدرته الشرائية، يتضح لنا من خلال ما تجمع لدينا من مادة علمية في هذا البحث أن المشرع من خلال القانون المنظم لمهنة الوكيل العقاري لم يضبط علاقة الوكيل العقاري المستهلك، وكذا لم يضبط عملية الاشهار التي يقوم بها أثناء



ISSN: 2352-975X– http://elbahith.univ-batna.dz – EISSN: 2588-2368

ممارسة أعماله لذا كان ضروري تحديد مسؤوليات الوكيل العقاري بالنظر إلى أهمية نشاطه الاقتصادي والاجتماعي على حد سواء .

اذن يبقى موضوع حماية المستهلك أمام خدمات الوكيل العقاري غير كافية بالنظر إلى ما تضمنه التنظيم المتعلق بمهنة الوكيل العقاري نظرا لأن المشرع الجزائري لم يعطي وصف المستهلك للزبون وهذا ما يجعل موضوع تطبيق قواعد حماية المستهلك على الزبون أمام خدمات الوكيل العقاري محل تساؤل.

وعليه من خلال دراستنا لهذا الموضوع يمكن أن نقترح جملة من التوصيات تتمثل في:

1- ضرورة اعادة النظر في المرسوم التنفيذي رقم 09-18 المتعلق بتنظيم مهنة الوكيل العقاري، خاصة النصوص المتعلقة بتنظيم عملية الاشهار وتنظيم أساليب نشر الإعلانات العقارية المتعلقة بالبيع أو الإيجار أو التأجير.

2- ضرورة استبدال مصطلح الزبون الذي استعمله المشرع في المرسوم 09-18 بمصطلح المستهلك لما له من أهمية قانونية على المستهلك.

3- نقترح التزام الوكيل العقاري بالإعلام كأحد أهم آليات الحماية للمستهلك.

4- اعادة النظر في الأحكام الجزائية للوكيل العقاري بإضافة قسم خاص متعلق بالعقوبات الجزائية للوكيل العقاري .

الهوامش:

(1)-راجع المادة 2 من القانون التجاري رقم 75- 59: المؤرخ في 20 رمضان عام 1395 الموافق 26 سبتمبر سنة 1975، المعدل والمتمم.

(2)-المرسوم التشريعي 93- 12 المتعلق بترقية الاستثمار: المؤرخ في 5أكتوبر سنة 1993، الملغى بموجب الأمر 01- 03 المتعلق بطوير الاستثمار: المؤرخ في 20 أوت 2001.

(3)-Décret n°72- 678 du 20 juillet 1972 fixant les conditions d'application de la loin°70- 9 du 2 janvier 1970 réglementant les conditions d'exercice des activités relatives à certaines opérations portant sur les immeubles et fonds de commerce.et Ordonnance n° 2015- 1075 du 27 août 2015 relative à la simplification des modalités d'information des acquéreurs prévues aux articles L.721- 2 et L. 721- 3 du code de la construction et de l'habitation.

(4)- المادة 40 من الأمر رقم 75- 58: المؤرخ في 20 رمضان عام 1395 الموافق 26 سبتمبر سنة 1975، المتضمن القانون المدني، المعدل والمتمم بالقانون رقم 07- 05 المؤرخ في 13سنة 2007.



ISSN: 2352-975X– http://www.univelbaheth-batna.com – EISSN: 2588-2368

(4)- بوصوفة زهرة، الوكيل العقاري كنشاط اقتصادي مقنن، مذكرة من أجل الحصول على شهادة ماجستير في القانون، فرع قانون أعمال، جامعة الجزائر كلية الحقوق – بن عكنون، 2012.ص28.

(5)- بوصوفة زهرة، المرجع السابق، ص29.

(6)- وصوفة زهرة .نفس المرجع، ص 30.

(7)- أ دريدي شنيتي، الدليل القانوني والاداري للوكيل العقاري، برج بوعريرج، دار نشر جيطلي، 2012، ص22 .

(8)- أ دريدي شنيتي، نفس المرجع، ص22.

(9)- المادة 56 من الأمر رقم 95- 07، المتعلق بالتأمينات، المؤرخ في 23شعبان عام 1415 الموافق لـ 25 يناير 1995 1995، ج ر عدد13، الصادر بتاريخ 8 مارس، ص11.

(10)- المادة 7 من المرسوم التنفيذي 09- 18، المؤرخ 23محرم عام 1430الموافق 20يناير 2009، يحدد التنظيم المتعلق بممارسة مهنة الوكيل العقاري، ج ر عدد 6، الصادرة في 25يناير 2009، المعدل والمتمم .

(11)- أدريدي شنيتي، المرجع السابق، ص 25.

-(12)Malinvaud, Philippe,Jestaz, Philippe,Jourdain, Patrice , Droit de la promotion immobilière ,ed8 ed Dalloz , 2009.P11.

(13)- المادة (3/4) من المرسوم التنفيذي 18/09، المصدر السابق.

(14)- وزارة الصناعة، المؤسسات الصغير والمتوسطة وترقية الاستثمار، الوكالة الوطنية للوساطة والضبط العقاري: http://www.aniref.dz

(15)- المادة 2 من قانون 09- 18، المصدر السابق

(16)- دريدي شنيتي، المرجع السابق، ص50.

(17)- دريدي شنيتي، المرجع السابق، ص53

(18)- المادة 34 من المرسوم التنفيذي 09- 18، المصدر السابق.

(19)- المادة 3/3 من القانون 04- 02، المؤرخ في 5 جمادى الأولى عام 1425الموافق لـ 23 يونيو سنة 2004، يحدد القواعد المطبقة على الممارسات التجارية، ج ر عدد 41، الصادرة في 27 يونو 2004، المعدل والمتمم.

(20)- قندوزي خديجة، حماية المستهلك من الاشهارات التجارية (على ضوء مشروع قانون الاشهار لسنة 1999)، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، فرع قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم الادارية، بن عكنون، 2000.ص25

(21)- المادة 5/28 من قانون 09- 18، المصدر السابق

(22)- عبد اللطيف زهراني، التسويق العقاري .مجلة اقتصادية، عدد 6014، الصادرة في 2010/03/30، ص 1، موجودة على الموقع:
http://www.aleqt.com/2010/03/30/article_371413.html

ISSN: 2352-975X– http://elbahith.univ-batna.dz – EISSN: 2588-2368

(23)- عبد الله ديب، عبد الله محمود، حماية المستهلك في التعاقد الالكتروني (دراسة مقارنة): مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون الخاص، كلية الدراسات العليا في حامعة النجاح الوطنية، فلسطين، 2009، ص 32.

(24)- زوبير أرزقي، حماية المستهلك في ظل المنافسة الحرة، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون فرع المسؤولية المهنية، جامعة مولود معمري، كلية الحقوق والعلوم السياسية، 2011، ص 195

(25)- عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، مصادر الالتزام، ج 1، دار الاحياء، بيروت، ص635.

(26)- عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، مصادر الالتزام، المرجع السابق، ص656.

(27)- عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، مصادر الالتزام، نفس المرجع، ص 657

(28)- عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، مصادر الالتزام، المرجع السابق، ص659.

(29)- عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، مصادر الالتزام، نفس المرجع، ص660

(30)- عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني ـ مصادر الالتزام.نفس المرجع، ص687.

(31)- Clerc- Foechterlin, Pascale, L'essentiel du droit immobilier 2016- 2017, Gualino, 2016, P31.

(32)- محمد فؤاد عبد الباسط، أعمال السلطة الادارية: القرار الاداري، العقد الاداري.دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، ص 256.

(33)- المادة 37 /2، قنون رقم 09- 18، المصدر السابق.

(34)- المادة 38، من المرسوم رقم 09- 18، المصدر السابق.

(35)- Clerc- Foechterlin,op cit, P 32

ISSN: 2352-975X– http://www.univelbaheth-batna.com – EISSN: 2588-2368